

月刊 不動産

REAL ESTATE REPORT



2008

SEPTEMBER

【特集 1】

日米不動産事情

～米国に学ぶ、日本の不動産業～

【特集 2】

平成 19 年世界地価等調査結果

The 44th
Nationwide
Real Estate Meeting
in HOKKAIDO



自然と人との共存
育む北の大地
奮い起こそう先人の開拓者魂

第44回

全国不動産会議 北海道大会

日時：平成20年10月2日(木) 13:30～19:30

会場：札幌コンサートホールKitara 札幌市中央区中島公園1番15号

- 式典：13:30～14:30 ●講演：14:40～15:30 渡辺 淳一(作家)
- 記念コンサート：15:50～17:00 幸田さと子ヴァイオリン・コンサート

懇親会

時間：17:30～19:30

会場：札幌パークホテル 札幌市中央区南10条西3丁目



■主催：社団法人 全日本不動産協会 ■共催：社団法人 不動産保証協会 ■後援：国土交通省・北海道・札幌市
社団法人 全日本不動産協会 北海道本部 TEL:011-232-0550 ホームページ <http://www.zennichi-h.jp>



CONTENTS

2. 第44回全国不動産会議・北海道大会のご案内

4. 【特集1】

日米不動産事情 ～米国に学ぶ、日本の不動産業～

8. 【特集2】平成19年世界地価等調査結果

12. 不動産ニュービジネス最前線

「オーナーのスキルアップを目指して「大家検定[®]」がスタート」(株)FPコミュニケーションズ

14. 税務相談「保証債務の履行に係る譲渡所得の特例について」

15. 賃貸相談「家賃の領収証の不発行と家賃の支払拒否」

16. 法律相談「ペット禁止の管理規約」

17. 明海大学企業推薦特別入学制度

18. 地方本部の動き 愛媛県本部・宮城県本部

20. 社会保険庁からのお知らせ

21. 保証だより／弁済委員会審査結果／ほか

22. 地方本部活動

24. 7月新入会者名簿

25. 7月会の活動及び各種会議の要旨／ほか

26. 7月の事務局日誌

27. 全日共済会からのお知らせ／手付金保証制度

28. マンスリーコラム

「中小の新戦略 ～マーケットはどう変わったか～」

*ご意見募集中

広報委員会では、月刊不動産を充実した内容にするため、会員の皆さまから、本誌に対するご意見を募集しております。

貴社名、ご氏名、所在地、電話番号を明記のうえ、郵便またはFAXにてお願いします。

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館
(社)全日本不動産協会 広報委員会宛

☎03-3239-2198

○表紙写真

宮城県 高千穂の雲海



今月の表紙は、宮崎県の高千穂の雲海。高千穂町は九州山脈のほぼ中央部、宮崎県の最北端に位置し、途中、名勝高千穂峽が神秘的かつ雄大に自然を創出している。高千穂の起源は古く、紀元前4000年ころから集落がつくられたと推定され、天の岩戸開きなどの神話の高千穂町としても知られている。そんな高千穂の山々では雲海がよく見られる。雲海とは山や航空機など高い位置から見下ろしたときに、雲の海に山々が島のように浮かんでいるように見える様子をいう。高千穂の雲海は、9月下旬から11月下旬、雨の降った後の冷え込んだ晴天の朝、日の出前後の時間が最も幻想的な光景となる。霧が高千穂盆地や周囲の山々を包み込み、神々の里を思わせる幽玄な世界が広がる。なかなか見ることでできない貴重な景色である。

日米不動産事情

～米国に学ぶ、日本の不動産業～

全米リアルター協会日本担当、前アジア太平洋地区総轄責任者

三澤 剛史

日米の「住宅・不動産業界」の共通点や違いを正確に理解するには、その基となる仕組み、制度・システム、諸慣習それに文化的な背景などを最初に理解する必要がある。近年、日本に入ってきているアメリカの不動産情報は誇張されたり、間違って報道されたりしているものがあまりに多い。この場を借りて正確な情報を提供したいと思っている。

不動産業界： 世界の住宅・不動産関連団体を見てきて感じたのは、「住宅・不動産業界」と正確に業界自体が主導して成り立っているのは日米だけなのである。他の欧米先進国G7の各国、イギリス、フランス、ドイツとイタリアでさえ、業界自体は存在するが、それは金融業界主導のものである。

日米のように、住宅・不動産会社やその業界団体主導のものではない。ましてやそのサイズや歴史は日米の比較にならない。上記のような先進国でさえ不動産流通・仲介業界自体の整備が整っていない国も多いのである。

不動産制度： アメリカのシステムがすべてではないが、日本の現行の不動産制度及びシステムは戦

後、アメリカから導入されたものが多い。それゆえ、共通点も多ければ比較もしやすいし、アメリカで経験したことが日本で起こるのは時間の問題である。

それは何も住宅・不動産だけでなく、金融業界の自由化、トレンドなどと後を絶たない。戦後の日本の政治・経済自体がアメリカ追従できている事実を見れば、産業界がそれにフォローするのは当たり前のこと。

不動産マーケット： 日本では、いわゆる東京一極集中型であるのに対し、アメリカは、すそ野が広いだけでなく懐が深く、特に住宅不動産は各州内でも地域差があり、地場産業である。

日本やヨーロッパで知られてい

るマーケットは、ニューヨークやロサンゼルスに代表される東海岸や西海岸の物件で、ジェットコースターとも呼ばれ、価格の変動が激しい。それに対して中西部、南部又はテキサス州に代表される西部のマーケットは上下の変化がそれほど著しくない。

その内容も、日本ではオフィスビルやコンドミニウム（日本流にいうマンション）の建設が圧倒的であるが、米国は新規や再販の住宅（戸建て、タウンハウスやコンドミニウム等）やオフィスビル以外にも宅地開発・分譲、アパート、リテール、ゴルフコース、ホスピタリティ、インダストリアル等と市場も広ければその商品化（証券化等）も多種多様である。それゆえ世界中からの資金がアメリカ

に集中するわけである。

業界団体： 日本では現在でもその数は減少している傾向とは聞いているが、いまだに 15 近い住宅・不動産業界の団体が存在し、それぞれの団体の利害もあり、なかなか「大同団結」ということは難しいようである。アメリカでもアパート、新規分譲住宅等の団体はあるが日本ほどの数ではない。

中でも全米リアルター協会 (NAR: National Association of REALTORS) のサイズは群を抜き、他との比較はメジャーリーグとマイナーリーグの差以上である。その会員数は 120 万人と全米だけでなく、世界最大の商業団体に成長している。現在進行中の、アメリカでの銀行業界の不動産仲介業・管理業への進出に対しては、消費者の利益を代弁して、全米リアルター協会中心に「一致団結」をして議会にロビー活動を行っている。

戦後の日本の「不動産業」の多くはアメリカから学んできたが、現在の宅建業法もそうである。同じ敗戦国のドイツでさえ、戦後幾度となく憲法を修正してきている。日本で変わらないものはどうやら、憲法と宅建業法のようなものである。

現在のように不動産が冷え込んでいる今こそ、なぜアメリカの IT バブル後の不景気を住宅・不動産業が支えてきたかをとことん追求し、なぜアメリカの住宅不動産が戦後常に周期はあるものの、結果的には右肩上がりの上昇を続けてきたのか。またどうしてアメリカは双子の赤字(財政と貿易)に

悩みながらも、常に海外からの投資が入ってくるのかを勉強すべきではないだろうか。

日本も円安だから、金利がゼロだから海外からの資金が流入するのではなく、海外からの投資がしやすい環境を自主的に作り上げていくことが必要なのではないのだろうか。このグローバル社会、日本一国では生きていけないことを肝に銘ずるべきである。



ここからは、日米の流通業での基本的な類似点と相違点を説明していきたい。日本の営業マンとアメリカのエージェントと根本的にどのように違うのかを制度等を通じて説明してみる。

営業マン vs. エージェント：

日本では営業マンは一般的には会社の社員である。その給与は基本給プラス売上げに応じてのコミッション(歩合)を支払われ、福利厚生なども支給されている様であるが、アメリカは、営業マン＝社員という構図ではない。

基本的にこちらでは各エージェントが自分で顧客を見つけ、その営業を行う仕組みになっていて、会社からの給与は支給されていない。また、このような形態は他の業界にも存在し、これらを総称してインディペンデント・コントラクター (Independent Contractor) と呼んでいる。営業マンはその帰属が会社であるのに対し、後者は

自身であり、個人が事業主という扱いである。

このインディペンデント・コントラクターは、その仕事の出来高あるいは契約遂行によってのみ報酬(コミッション)を受け取ることになっている。日本でこれに一番近い形だと外資系保険会社のライフプランナーなどのフルコミがそれに相当する。

ライセンス： 日本では仲介業を営むにあたり、重要事項説明などのかかわり上、5 人に 1 人が宅建の免許を所持しなければならない規定がある。アメリカでは不動産流通・仲介業等に従事するすべてが免許を所持しなければならない法律になっている。また、すべての不動産取引は書面で行われなければならないと義務付けられている。

であるからして、日本で法律では禁止されているが、実際に行われている他人への免許貸しをしての仲介取引等に従事するなどいうことはあり得ない。業法や規定は守るためのもので、守らないものはアメリカ式に罰則規定で裁くべきである。

アメリカと同様に日本でも顧客の人生の最大の投資案件、「マイホーム」の売買を司る者が、どう



写真はイメージです

して全員免許を取れないのだろうか。業界の活性化、透明化やレベルを上げるには、法律の改定よりもこれが最優先課題である。例えば、10年後に全員がライセンス所持と、どうして業界が自ら指針を消費者に示せないのだろうか。

免許の種類： アメリカでは、全員がライセンスを所持するだけでなく、その種類も2つある。日本での「宅建主任者」がアメリカのブローカーズ・ライセンス (Broker's License) に当たる。この免許があれば開業でき、それ以外にセールスパーソンズ・ライセンス (Salesperson's License) というのがある。これは仲介業を遂行する許可を受けているが、自分では開業できないため法人に所属してその業務を行うことができるものである。

アメリカは日本のように全国統一はなく、各州の不動産局がそれぞれ認可/管理を行っている州ごとの免許である。

成果主義のように、ただアメリカの物まねをしても意味はない。日本には日本独特の雇用形態と「会社=家族そして家」という構図があるのだから。その良きシステムをもう一度再利用すべきである。

しかし、世界中がもの凄いスピードで変化に対応している中で、日本だけが「総論賛成、各論反対」と業界団体がいつまでも外を見ないで一昔前の行動様式にこだわるその場しのぎの対応では、これから創設される消費者庁に振り回され押し切られるだけであ

る。

一体、「日本人は先を見据えて行動する」と思っているのは、アメリカ人だけののだろうか。

◇ ◇ ◇

ここからは、その視点を日本の消費者に当て、それがアメリカのシステムと根本的にどのように違い、アメリカの消費者がどのような恩恵を受けているのかを説明してみる。

住宅ローンとエージェント： アメリカでは、ローンプログラム自体が固定・変動、何年ものと複雑で、かついろいろなプログラムと金融機関が消費者向けに存在するため、不動産に従事する営業マンが取扱う次元の問題ではない。

そのため不動産流通のエージェントと同様に、ローン専門のモーゲージ・ブローカー (Mortgage Broker) が存在する。彼等もエージェントと同様に、ライセンス制であり、州からの認可を受け営業している。日本のように業務の片手間で行うのとは違い、それぞれがローンのプロであり、顧客に合ったプログラムを提供することでフィーを受け取っている。

住宅ローン利子控除： 日本では利子控除自体が暫定的なもので、末端の消費者の利益よりは、その税制の仕組み自体が源泉徴収と同様に、政治家や官僚にとって都合の良い仕組みになっている。あくまでもお上が消費者に便宜を図ってやっているような制度である。

アメリカでの住宅ローンの利子

控除は恒久的なものである。日本では年度別や入居時期等の制約をして、一定の金額の控除を設けているが、一体誰のための控除なのかと疑問に思う。前述のように、アメリカの場合は、恒久的かつローンの期間 (最高 30 年) の全部の控除が可能になっているという利点がある。

ローン取得について： 日本でのローンの取得に関しては、その年齢、所得、勤務先等と条件が複雑であるようだ。アメリカでは借り入れる側の年齢ではなく、その人の所得、物件の査定額、そして信用度 (債務返済力) が判定の基準になっている。

年齢に関係なく住宅ローンは借り入れられる。日本では外国人の住宅ローン取得には、規定が多く、仮に妻が日本人でも、連帯保証人を付けると、借入れがほとんど不可能だとよく聞く。アメリカでは、国籍、年齢、性別、宗教等の理由でローンの有無を決定することは法律で禁じられていて、ローンは誰でも受けられる。

キャピタルゲイン減税： アメリカでのキャピタルゲイン減税の復活の過程は日本人々には知られていない。11年もの歳月を経ての地元、州そして連邦レベルと草の根のロビー活動の成果である。

1996年のクリントン前大統領の再選時にNARが公約を取り付け、再選後に法制化したのが現在のキャピタルゲイン減税 (Capital Gain Tax Relief Act) となっている。ホームオーナーは過去5年のうち2年以上自宅として所有・利

用していれば、売却益を1人当たり25万ドル(1ドル¥110円とすると2,750万円)、夫婦では50万ドルが無税として手元に残ることになっている。

自宅としての住宅：日本とは違い、アメリカでは税制面で自宅を2軒まで所有する事ができ、税制面での優遇も受けている。そのため多くの人が2軒目として収益物件やリゾートなどの不動産を購入している。これにより、その周辺産業も活性化され、現地での雇用促進にも連動している事実もある。

住宅ローンの性格：日本での住宅ローンは、貸出側である金融機関に圧倒的に有利にできていて、不慮の事態でも起これば個人や家族の生活をも脅かす、リコースローンである。

アメリカの住宅ローンはノンリコースローンと呼ばれ、最悪の自体が起こっても貸出先である金融機関が最大限回収できるのは融資物件であり、物件自体が担保になるローンである。よって最低必要

限の生活は保障されており、いわば敗者復活戦が可能になっている。

消費税も含めて「消費者の、消費者による、消費者のための」税制、誰のための税制かを考える時期ではないだろうか。業法改定によって産業自体が萎縮/縮小させられるのではなく、税金等で地元や地方自治体、地域の経済が活性化できるような政策が急務である。

アメリカのように持家2軒制度など、税制面での恩恵が得られる仕組みを作れば、おのずと国内に眠っている資本は動き出すものである。その際、需要が一極に集中しないよう、各都道府県の人口や経済に見合った恩恵を与えるなどの工夫も必要である。

住宅ローンも、日本の「人」への融資ではなく、アメリカのように「物(物件)」への融資へと、従来のリコース型からアメリカ式のノンリコース型へと移動し、消費者の負担

を軽減させるべきである。と同時に金融機関の責任と査定能力を高める必要性が急務であり、また銀行業と不動産業との区分けをしつかりとすべきである。

そのためには、いまだ広く理解されている中古物件評価を、20年過ぎれば土地だけで上物の価値はゼロとするという旧態依然の評価方式は当然のこと廃止させるべき性格のものである。物の供給に関しては、現時点では十分に50年近くはもつものが供給されている現実も忘れてはならない。建物と土地との総合評価で判断できるようなシステム、またその評価を行える人間の育成等、本来国が考えなければならない点は山ほどあるのではないだろうか。



写真はイメージです

Profile



三澤 剛史 (みさわ たかし)

国際不動産ビジネススペシャリスト。

1956年東京生まれ。80年に渡米。90年から不動産大手のプルデンシャルで国際部門を担当。94年からは全米リアルター協会(NAR)の国際部の委員長などを歴任する傍ら、CIPSとして国際不動産ビジネスを海外で講義。98年から日本及びアジア・太平洋地区の統轄責任者も兼務。2005年度より日米関係に専念するため日本担当として日米を奔走。現在は日米の更なる相互理解と連携のために官公庁、住宅・不動産団体、外郭団体、大学等との折衝を行う。日米で会社を経営する傍ら、大手企業や団体の顧問業務も営み、新聞・雑誌等への執筆業務、セミナー、講演も営んでいる。ビバリーヒルズ在住。takashimisawa@mac.com

平成 19 年世界地価等調査結果 ～世界主要都市の地価を国際比較～

住宅新報社 企画開発室

グローバル化の進展や海外直接投資の増大が進むにつれ、世界主要都市の地価動向も大きく変化してきました。最近では、サブプライム問題で不動産投資に見切りをつけた一部の機関投資家が、原油などの商品先物市場に流入し、物価の高騰にまで影響を及ぼしたといわれています。

今回は、(社)日本不動産鑑定協会が2～3年に1回行っている「世界地価等調査結果」より、世界の住宅価格等を中心に、各都市圏の不動産に関するデータを抜粋して、ご紹介します。

I. 調査の目的

海外の主要都市の住宅地・商業地における土地情報は、不動産市場が国内市場であること、不動産概念や制度が国や都市ごとに多様であること等から、OECD等の国際機関においても収集整理されず、このため、近年のグローバル化や、海外直接投資の増大を背景とした我が国の不動産投資市場の整備の検討段階において、比較可能なデータ等が不足しているのが現実である。不動産に関するデータを正確に比較することは困難な面があるが、人、物、

金及び情報がボーダーレスに移動し、相互に影響を与え合う現在においては、生活・経済の両面から、海外の住宅価格等の不動産に関する更なる最新のデータへのニーズが高まっている。

本調査は、このような考えに基づき、各国の住宅価格等の情報を収集するとともに、各国の不動産事情の相違を比較方法に反映すること等を踏まえ、世界の住宅価格等を中心に世界の各都市圏の不動産に関するデータを調査、比較したものである。

II. 平成 19 年の調査結果の特徴

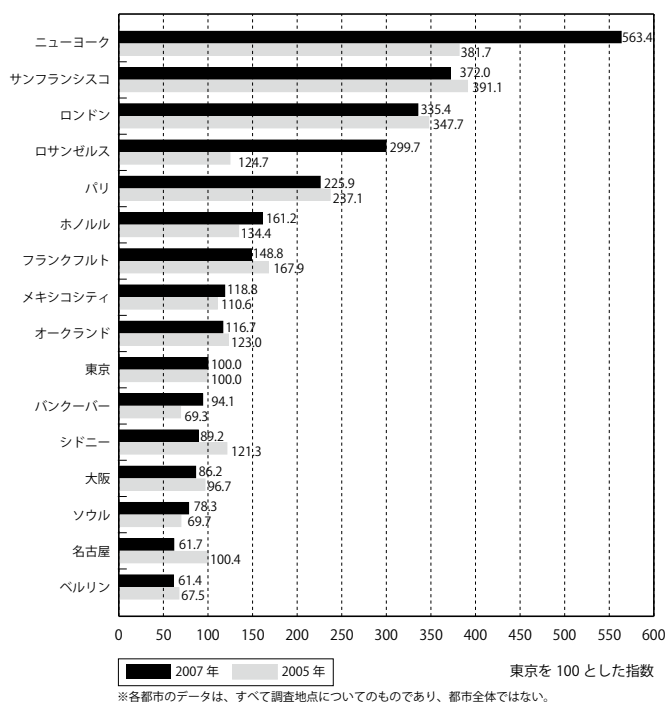
(1) 戸建住宅地の住宅価格については、東京の調査地点は OECD 加盟国の調査対象都市 (16 都市)

の中で、ロンドンに次ぐ第 2 位にとどまったほか、ほぼ全都市で東京の調査地点の戸建住宅地

の住宅価格との格差の縮小傾向が見られた。

- (2) 集合住宅地の住宅価格については、東京の調査地点は OECD 加盟国の調査対象都市(16 都市)の中で 10 番目の水準となり、前回調査で東京の調査地点の集合住宅地の住宅価格を上回った都市のうち、シドニーが東京を下回るなど、東京との乖離が上下ともに目立つ結果となった。(図 1 参照)

図 1 対象都市の集合住宅地の調査地点の住宅価格の比較（購買力平価による）



- (3) 集合住宅地の賃料については、東京の調査地点では、OECD 加盟国の調査対象都市(15 都市)の中でソウルに次ぐ 7 番目の水準となり、初めてアジアの国に抜かれた結果となったが、基本的には国内外の大きな格差は見られない。(図 2 参照)

- (4) 高度商業地の新規賃料については、東京の調査地点は OECD 加盟国の調査対象都市(全 16 都市)の中では、ロンドンに次ぐ高い水準となっている。(図 3 参照)

図 2 対象都市の集合住宅地の調査地点の賃料の比較（購買力平価による）

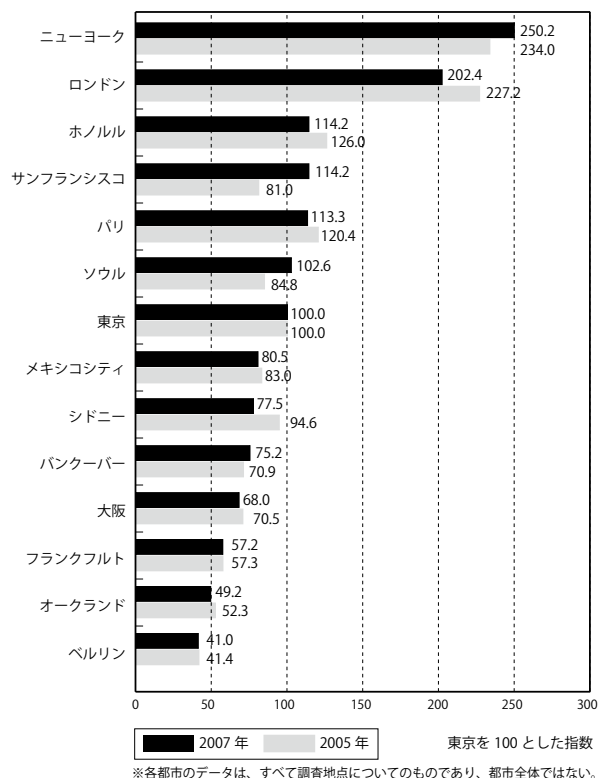
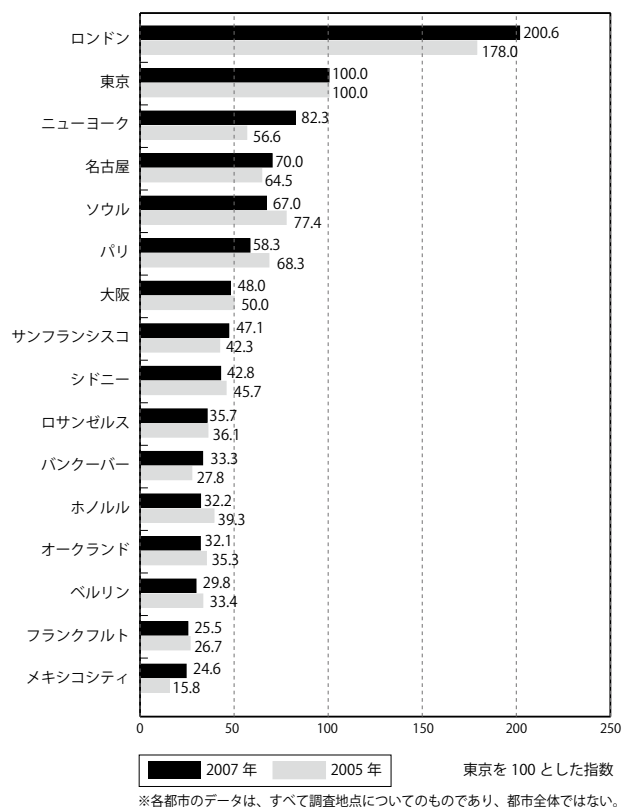


図 3 対象都市の高度商業地の調査地点（月額 1 m²あたり）の比較（購買力平価による）



Ⅲ. 調査結果のまとめ

1. 戸建住宅地の住宅価格

東京の調査地点の戸建住宅地の住宅価格は115百万円となっており、OECD加盟国の調査対象都市(全16都市)の調査地点との比較の中では前回調査同様に、ロンドンについて第2位にとどまった。

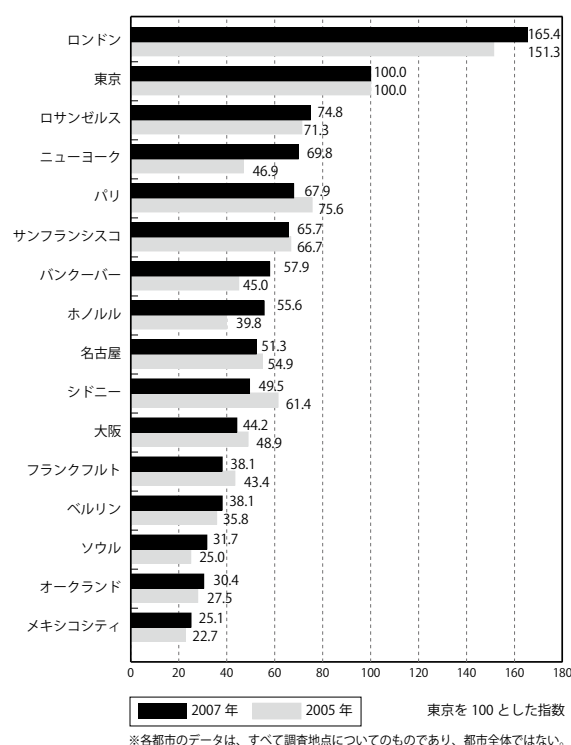
OECD加盟国の調査対象都市の中では、ロサンゼルス、ニューヨーク、フランクフルト、ソウルの上昇が目立つ等、ほぼ全都市で東京の調査地点の戸建住宅地の住宅価格との格差が縮小している。

図4 戸建住宅地の住宅価格の都市間比較(基礎データ)

OECD 加盟国の都市	通貨単位	為替相場	戸建住宅地の住宅価格				
			(各国通貨)	(円)	(指数)	住宅床面積 (㎡)	敷地面積 (㎡)
東京	円	—	115,000,000	115,000,000	100.0	150	200
大阪	円	—	50,850,000	50,850,000	44.2	130	210
名古屋	円	—	59,000,000	59,000,000	51.3	100	219
バンクーバー	Cドル	102.52	650,000	66,638,000	57.9	223	368
ニューヨーク	USドル	116.30	690,000	80,247,000	69.8	204	511
ロサンゼルス	USドル	116.30	740,000	86,062,000	74.8	185	650
サンフランシスコ	USドル	116.30	650,000	75,595,000	65.7	148	557
ホノルル	USドル	116.30	550,000	63,965,000	55.6	130	604
メキシコシティ	ペソ	10.67	2,700,000	28,809,000	25.1	248	175
ロンドン	ポンド	214.29	887,500	190,182,375	165.4	140	400
パリ	ユーロ	145.89	535,000	78,051,150	67.9	120	400
フランクフルト	ユーロ	145.89	300,000	43,767,000	38.1	120	300
ベルリン	ユーロ	145.89	300,000	43,767,000	38.1	140	450
ソウル	ウォン	0.12	303,392,200	36,407,064	31.7	150	150
シドニー	Aドル	87.62	650,000	56,953,000	49.5	110	550
オークランド	NZドル	83.20	420,000	34,944,000	30.4	140	400

※年平均為替相場は、円／各国通貨

図5 対象都市の戸建住宅地の調査地点の住宅価格の比較(為替レートによる)



(1) OECD加盟国の調査対象都市の調査地点の戸建住宅地の住宅価格を見ると、東京は115百万円となっている。一方、ロンドン(購買力平価換算で178百万円、東京を100とした指数は154.8、為替相場換算で190百万円、東京を100とした指数は165.4)が昨年に続いて調査地点の戸建住宅地の住宅価格が東京の調査地点の戸建住宅地の住宅価格より上回り、またその差は昨年よりも更に拡大している。(図4、5参照)

また、アジアの諸都市等との比較では、民間の戸建住宅地が希少で、調査地点が比較的所得水準の高い世帯を対象としているシンガポール(498百万円、同433.7)や香港(232百万円、同201.8)が前回同様東京を上回っているほか、今回調査では、中国経済の好況を反映して、北京(120百万円、同105.2)が東京を上回った。

(2) OECD加盟国の調査対象都市の中では、平成15年調査で東京を上回ったロンドンの調査地

点の住宅価格が、前回調査に引き続き、東京の調査地点の住宅価格を上回ったほか、ロサンゼルス、ニューヨーク、ホノルル、バンクーバーなどの都市で東京の調査地点の住宅価格との格差の拡大が見られる。

- (3) 1995年～2007年の主な都市の調査地点の住宅価格の推移を見ると、ロンドンの調査地点の住宅価格は、ロンドンの不動産市場が強含みで推移していることを反映していて、今回調査でも上昇している。また、それに加え、今回調査では、パリ、サンフランシスコ、ニューヨークなどの都市で、調査地点の住宅価格が上昇傾向にある。一方、上昇傾向にあったフランクフルトの調査地点の住宅価格は、下落傾向が見られる。日本の調査地点の住宅価格は、近年、安定的に推移している。
- (4) 戸建住宅の広さを見ると、東京の調査地点は、特に敷地面積について、全調査対象都市の調査地点の中で小さいほうに属し、敷地面積の規模から見て住宅価格が高いことが分かる。

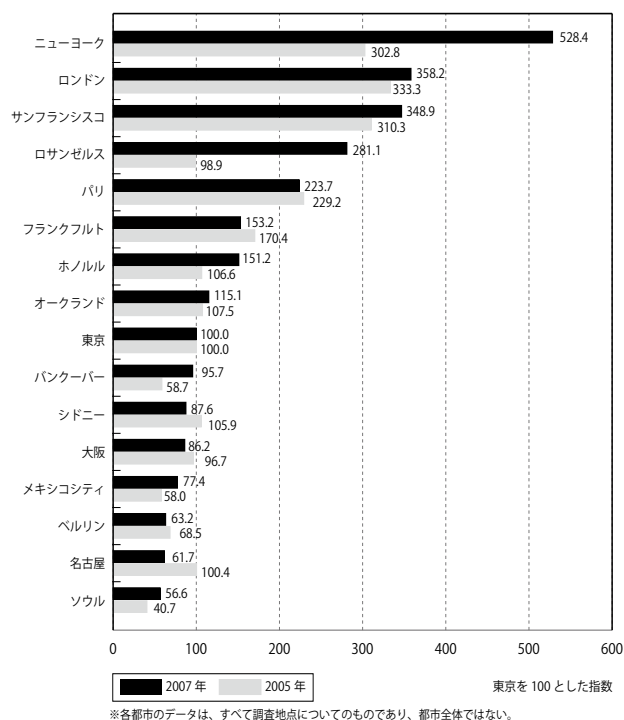
2 集合住宅地の住宅価格

- (1) OECD加盟国の調査対象都市の調査地点の集合住宅地の住宅価格について見ると、東京は30百万円となっており、購買力平価換算で10位、為替相場換算で、9位の水準である。OECD加盟国の調査対象都市の上位はニューヨーク(購買力換算で169百万円、東京を100とした指数は563.4、為替相場換算で158百万円、同528.4)、ロンドン(100百万円、同335.4、為替相場換算で107百万円、同358.2) サンフランシスコ(111百万円、同372.0、為替相場換算で104百万円、同348.9) パリ(67百万円、同225.9、為替相場換算で71百万円、同223.7) フランクフルト(44百万円、同148.8、為替相場換算で45百万円、同153.2) 等と比較しても、かつての東京の割高感はずっと影を潜めたといえる。(図6参照)
- (2) OECD加盟国の調査対象都市の中では、ニューヨーク、ロサンゼルスにおいては東京との格差が格段に拡大している。また、サンフランシスコ、ロンドン、パリ、フランクフルトなど、前回調査で東京の調査地点の住宅価格を上回っ

た都市においては、東京の調査地点の住宅価格との格差の縮小が見られる。

- (3) 1995年～2005年の主な都市の調査地点の住宅価格の推移を見ると、東京や大阪の調査地点の住宅価格が下落しているのに対して、欧米の主要都市(ニューヨーク、ロンドン、パリ、サンフランシスコ)の調査地点の住宅価格は、全体として上昇傾向にある。
- (4) 集合住宅の住宅価格と住宅床面積の関係をみると、東京の調査地点は、住宅床面積が他都市に比べ、比較的小さい割に住宅価格が高いことが分かる。

図6 対象都市の集合住宅地の調査地点の住宅価格の比較(為替レートによる)



〈比較方法〉

各都市の住宅価格及び賃料の比較に当たって、OECD加盟国については、OECD購買力平価および為替相場により円換算し、さらに、東京を100とした指数により比較した。

また、主にアジア地域を中心とするOECD加盟国以外の国については、年平均為替相場により円換算し、東京を100とした指数により比較した。

なお、本文中における円換算後の住宅価格は、換算した価格のままの値を表記している。

(出典) OECD購買力平価: Main Economic Indicators, OECD
年平均為替レート: International Monetary Fund; International Financial statistics, Yearbook

オーナーのスキルアップを目指して 「大家検定[®]」がスタート

(株)FPコミュニケーションズ

地主、家主向けのコンサルティング業務を多く手掛けるFPコミュニケーションズ。空室対策や土地活用などについて、分かりやすく具体的にノウハウを紹介するのが、オーナーから支持されている。同社の浦田健社長は、物件購入後、退去者が続出し利回りを大きく落としてしまった経験者。そこから独自の手法を使って、家賃3割アップで満室にこぎ着けた。自身の経験から手にしたアイデアを実践することで、アパート・マンション経営を成功させる秘訣^{ひけつ}を伝授している。

●自身の失敗がきっかけに

同社の浦田社長は数年前、東京近郊にアパートを購入した。築19年木造2階建てだが、築年数の割にはきれいな物件だった。契約までには物件を吟味し十分気を付けて購入した。ところが、以前この物件をサブリースしていた会社が、自社の管理物件に入居者を紹介したらしく、物件購入後に入居者が続々と退去していった。利回り12%だったのが、いきなり5%まで落ちてしまった。

こうしたケースは意外に少なくないという。サブリース会社の撤退、家賃保障の減額などだけでなく、高値を付けるためにダミーの入居者がいて、購入したとたんに入居者が退去してしまったという悪質な例もある。

浦田社長はこの窮地を何とか乗り切るために、持っているノウハウをフル稼働して、4か月後、見事満室にすることができた。しかも家賃は3割増し。利回りは12%から15%になった。

「もともと魅力的な物件だったんでしょと言われるんですが、トイレ・バス一体型の3点ユニットバス、2階の床はフローリングではなくカーペットと、入居者にとって魅

力的でない条件がそろっていました」(浦田社長)。

それでは、どのような手法で、短期間のうちに入居者を誘致することができたのだろうか。

●オーナーが実践できる空室対策

同社では、オーナーに向けた実務セミナーを数多く開催している。「相場より3割高く貸せる」「利回り30%超のアパートを手に入れる」など、オーナーの興味をそそるタイトルが並んでいる。

セミナーの参加者は、現在、アパートやマンションを経営するオーナーや、将来的に所有を考えている人たちだ。セミナー受講後の感想を聞いてみると、「すべて実践すれば必ず満室になると思う」「一つひとつは難しくないけれど、全部するのは大変。だが、実践する価値はある」「不動産専門家でなく、大家さん目線。説得力がある」という感想が返ってくる。たやすく手に入るというわけではなさそうだ。

浦田社長は、入居者が決まらない理由として、次の2点を挙げている。

- 1、内見者がいない
- 2、内見者がいても成約に至らない

「原因を深く掘り下げていくことによって、何をすべきかが浮き彫りになってきます。内見者がいないのであれば、内見者数を増やす方法を考え、内見者がいても成約に至らないのであれば、成約率を上げる方法を考えます。ところが、具体的に何をすればよいのか分からないオーナーが非常に多く、当社のセミナーでは、今日からできる方法を分かりやすく紹介しています」

満室にする手法は、誰でもすぐに実践できるというのが鉄則だ。「知る」から「やる」で確実に結果を出すためである。

●具体的な手法とは

それでは、具体的にどんなことを実践すればよいのだろうか。対策は、内見者がいないのか、成約率が低いのか原因によって異なる。対策の一例を紹介しよう。

まず、内見者がいない場合は、募集広告のチラシを工夫することが重要だという。一般のチラシは、一様にどれも似通っている。物件内容が魅力的であれば問題ないが、他の物件と差別化を図るには、ひと目で印象に残るインパクトが必要だ。物件の見取図とデータが書かれただけのものでは、まず印象



同じ物件の募集広告。通常のものでFPコミュニケーションのオリジナル（右）とでは、こんなに違う。オリジナルの周辺マップも立地を魅力的に見せる大切なポイント



部屋には内見者用に、見取図、巻尺、筆記用具が用意されている。入居者には、石鹸、シャンプー、タオル、洗剤が入ったバスケットをプレゼント

に残らない。また、客が知りたい内容とずれているものも多い。間取りや物件データなどの基本情報のほかに、客は物件の魅力が何なのかを知りたいのだ。一般のチラシでは、それを伝えることができないという。

同社の提案するオリジナルのチラシは、物件の魅力を十分に表現するよう工夫されている。カラー刷りで物件の魅力を大きく打ち出し、その他のメリットも列記する。部屋の見取図に説明文を書き込み、オリジナルの周辺マップを添付する。物件の魅力がひと目で分かるチラシによって、内見者の数を増やすことができるというのだ。

成約率を上げるためには、内見の際の印象を良くすることが重要だ。エントランスの第一印象は意外に大きい。ここをきちんと掃除し、植物や季節の飾りを小さくてもよいから設え^{しつら}ると、きちんと手をかけている印象になる。部屋の中には、内見者用に見取図、巻尺、筆記用具を用意する。部屋の寸法を計り、手持ちの家具の配置などを図面に記入することで、この部屋で生活することをイメージするようになるのだという。また入居者には、入居当日から使えるウェルカムバスケットを用意。歯ブラシ、石鹸、シャンプー、タオル、剃刀、トイレトーパーなどが

入っている。入居者の評判も良いが、内見者にも心配りをアピールできるだろう。かごも中身もすべて100円ショップでそろえることができるので、わずかな費用で大きな効果が得られる。

こうした手法はほんの一部。他にも数々のノウハウをいますぐに実践できるよう、細かく具体的に指導している。

●大家検定スタート

アパート・マンションの空室問題は、ますます深刻さを増す。こうした状況で、これからどのようにアパート・マンション経営を進めていったらよいのだろうか。

「現在、全国に300万人の大家さんがいると推定しています。今後、空室問題が進むと、入居者を確保していくことはさらに難しくなっていくでしょう。そうした背景もあり、現在、一般財団法人日本不動産コミュニティの設立、賃貸経営実務検定・認定制度（通称：大家検定）の実施準備を進めています」（浦田社長）。

土地活用、不動産投資から賃貸経営まで、オーナーの備えるべき知識は幅広く各分野にまたがる。この制度は、これまで体系化されていなかった不動産運用実務を、標準化、体系化し、オーナーに必要な実務の知識やノウハウを身に

つけようというもの。またネットワーク環境を充実させ、オーナーや不動産会社が協力できる体制を整備していく。

現在、浦田社長始め6人の立ち上げメンバーが中心となって、来年1月の講座スタート、秋の検定試験開催に向けて準備中だ。

「大家さんだけでなく、不動産のプロにも取得してもらいたい内容となっています。これをきっかけに、不動産関係者相互の協力体制が広がり、業界の活性化につながればと思っています」（浦田社長）。

本年度中に一般財団を設立し、2015年をめどに公益財団に、また、2025年までに30万人の資格取得者の創出を目指すとしている。



浦田社長

（会社データ・概要）

社名	（株）FPコミュニケーションズ
所在地	千葉県市川市
設立	2002年3月
代表	代表取締役 浦田 健
社員数	10人
事業内容	資産運用・管理のコンサルティング 業務、建物のコンサルティング業務、 ファイナンシャルプランニング業務



保証債務の履行に係る譲渡所得の特例について

Q

個人が保証債務を履行するために不動産を譲渡した場合の譲渡所得の特例について教えてください。

A

1. 保証債務の履行

保証債務の履行とは、主たる債務者が債務を弁済しないときに、保証人が代わりに債務を弁済することをいいます。具体的には次のような場合が該当します。

- (1) 保証人として主債務者の債務を弁済した場合
- (2) 連帯債務者として他の債務者の債務を弁済した場合
- (3) 他人の債務を担保するため抵当権等を設定した人が債務を弁済したり抵当権を実行された場合

2. 特例の概要

(1) 保証債務の履行に係る譲渡所得の特例

保証債務の履行に係る譲渡所得の特例とは、個人が保証債務を履行するために不動産その他の資産を譲渡した場合で、保証債務の履行に伴う求償権の全部又は一部を行使することができないこととなったときには、求償権の行使不能額等について譲渡所得の金額の計算上なかったものとみなされるというものです。

(2) 適用を受けるための要件

不動産の譲渡の際に、この特例を受けるには、次の3つの要件すべてに当てはまる必要があります。

① 不動産を譲渡する時点で、保証債務契約が有効に成立していること。

「保証債務の履行のために不動産を譲渡する」場合の特例ですから、資産を譲渡する以前に保証人が金融機関と保証債務契約を結んでいることが前提となります。

② 保証債務の履行義務の発生後、資産の譲渡により保証債務を履行したこと。

保証人による保証債務の履行義務は、主たる債務者が返済期限までに債務を返済しない場合に、債権者（金融機関）から保証人に対し保証債務の履行請求を受けて初めて発生します。したがって、保証人が金融機関からの請求前に債務の返済をすると、「保証人から主たる債務者が借入れをして債務を返済した」とみなされ、保証債務の特例が適用されません。

また、不動産の譲渡と保証債務の履行との間には、明確な因果関係が必要です。例えば、保証人が自己

の預貯金で保証債務の履行をした後で不動産の譲渡をしたような場合には、不動産の譲渡と保証債務の履行との間に因果関係がありませんので、保証債務の特例の適用はありません。

③ 保証債務の履行に伴う求償権の全部又は一部を行使することができないこと。

保証人が②の不動産の譲渡をして債務の返済をした場合、主たる債務者に対し「あなたの代わりに債務を返済したから、私が返済した金額を払ってくれ」という権利が生じます。これを「求償権」といいます。

保証債務の特例は、保証人が主たる債務者に対し求償権を行使することを前提とし、求償権の行使ができない場合に適用がある制度です。したがって、最初から主たる債務者に対する求償を前提としていないときには、特例の対象外とされます。例えば、主たる債務者に返済資力がないため求償権の行使ができないことを知りながら、あえて債務保証をしたような場合には、この条件に該当しません。

また、「保証債務の履行に伴う求償権の全部又は一部を行使することができないこと」とは、主たる債務者が倒産等により事業を廃止した場合や、債務超過の状態が相当期間継続し、衰微した事業を再建する見通しがなく等により、求償権の行使ができないことが事実となった場合をいいます。したがって、主たる債務者に返済能力がある場合には、保証人は求償権を行使できるわけですから、この特例の適用はありません。

(3) 所得がなかったものとする部分の金額

譲渡所得の計算上、所得がなかったものとする部分の金額は、次①～③のうち一番低い金額となります。

- ① 肩代わりをした債務のうち、回収できなくなった金額
- ② 保証債務を履行した人のその年の総所得金額等の合計額
- ③ 譲渡した不動産の譲渡益の額

(4) 申告要件

この特例を受けるためには、所定の事項を記載した書類を添付の上、確定申告をすることが必要です。



家賃の領収証の不発行と家賃の支払拒否

Q

これまで私の経営するアパートでは家賃の領収証は格別発行していなかったのですが、最近契約した入居者が領収証を発行しないのであれば家賃の支払を拒否すると言っています。支払拒否は認められますか。

A

1. 家賃の領収証の発行義務の存否

賃貸アパートにおいて、賃借人が家賃を賃貸人名義の預貯金口座に振り込む場合には、振込控えが領収証と同様の役目を果たすため、格別の領収証を発行しないケースも少なくないと思いますが、賃借人が家賃を賃貸人のもとに持参して支払う場合には、領収証を発行するか、いわゆる通い帳などに家主として押印することがよく行われています。

しかし、民間のアパートの中には、賃料の支払について、格別の領収証を発行しないケースも少なくないようです。

そこで、そもそも家賃が支払われた場合に、賃貸人は家賃の領収証を発行する義務があるのか否かですが、民法第486条では「弁済者は弁済受領者に対して受取証書の交付を請求することができる。」と定められています。この規定をアパートの賃貸借契約の場合に当てはめるならば、「弁済者」とは、家賃を弁済する賃借人のことを指し、「弁済受領者」とは家賃の弁済を受領する賃貸人、「受取証書」は家賃の領収証を指していることになります。

したがって、民法では、家賃を支払った賃借人は、家賃の弁済を受けた賃貸人に対して、家賃の受取証書（領収証）の交付を請求できると定めており、賃貸人は本来、家賃の弁済を受けたときは、賃借人に対して家賃の領収証を発行する義務があることになります。

2. 領収証の発行と家賃の支払義務との関係

(1) 同時履行関係の存否

民法の規定からすれば、賃借人が家賃を支払った場合には、賃貸人は家賃を受け取ったことを証明するための受取証書（領収証）を発行する義務があることは間違いありませんが、それでは賃借人は、「賃貸人の家賃の領収証の発行と引き換えでない限り、家賃を支払わない」と言えるのでしょうか。

この問題は、家賃の支払義務と領収証の発行義務とは「同時履行の関係」（一方の債務が履行されない限り、他方の債務も履行する必要はないとする関係）に立つのかという問題です。

そこで、家賃の受取証書はいつ発行する義務があるかを考えると、もともと家賃の受取証書とは、家賃が実際に支払われた場合に、事後的に弁済の事実を証明するための立証手段にすぎません。このことからすれば、まず家賃を支払うべきであり、家賃が実際に支払われた後に受取証書を発行するという問題になるのであって、家賃の支払義務は領収証の発行義務に先行して履行されるべき義務であるとの考え方もあり得ないわけではなさそうです。

しかし、一般的には、家賃の支払義務と領収証の発行義務とは「同時履行の関係」に立つものと解されています。その理由は、賃借人が家賃の受取証書の交付を受けないまま家賃を弁済した場合には、その後に賃貸人から、当該月の家賃が支払われていないと主張されて当該月の家賃を請求されたときには、賃借人が家賃を支払った事実を立証することが極めて困難になるからだと考えられているからです。

(2) 家賃支払の立証責任

実際に、賃貸人が家賃の受取証書を発行しないまま賃料が支払われていたケースで、賃貸人が6か月以上の家賃滞納があるので賃貸借契約を解除すると主張したのに対し、賃借人側が家賃の滞納はいまだ2か月しかないと反論して紛争になったものもあります。この場合に、家賃を支払った事実を賃借人が立証する必要があるのか、それとも家賃が支払われていない事実を賃貸人が立証するのでしょうか、家賃の支払については賃借人の側が積極的にいつ、家賃を支払ったかを立証する責任があるとされています。

したがって、家賃支払の立証責任を賃借人が負う以上、賃借人は、家賃の領収証の発行を受けない限り家賃を支払う必要はないと解されているのです。判例においても、賃貸人が賃料の領収証を交付しないため、賃借人が3か月間賃料を支払わなかった場合に、賃貸人が賃料不払を理由に賃貸借契約の解除を求めたところ、家賃の支払と領収証の発行は同時履行関係に立つものとして、賃貸人の契約解除が無効とされています。



ペット禁止の管理規約

Q

マンションの管理規約で、居住者に迷惑・危害を及ぼすおそれのある動物を飼育してはならないと定められているにもかかわらず、犬や猫を飼っている居住者がいます。犬や猫の飼育禁止を求めることができるのでしょうか。

A

管理規約に違反して犬や猫を飼っている居住者に対して、飼育の禁止を求めることができます。

さて、区分所有法では「建物又はその敷地若しくは附属施設の管理又は使用に関する区分所有者相互間の事項は、この法律に定めるもののほか、規約で定めることができる」とされており（区分所有法 30 条 1 項）、一般に、マンションの管理運営は、管理規約に基づいて行われています。ペットに関する取扱い、建物の使用に関する区分所有者相互間の事項ですから、管理規約によってルールを定めることができる事項です。

管理規約に「居住者に迷惑又は危害を及ぼすおそれのある動物を飼育すること（ただし、盲導犬・聴導犬・介護犬及び居室のみで飼育できる小鳥・観賞魚は除く）をしてはならない」旨の規定（ペット飼育禁止規定）があるマンションにおいて、犬や猫を飼っている居住者（ペット飼育居住者）がいたために、管理組合が、ペット飼育居住者に対し、ペットの飼育禁止を求める訴えを提起した事件がありました。ペット飼育居住者の側は、ペットは人間生活に極めて重要な存在であり、危害を与えない動物も一律に禁止するのは人格権を侵害しているとして、ペット飼育禁止規定は違法と主張しましたが、裁判所は、次のように述べて、管理組合の訴えを認め、ペットを禁止してはならないという判決を下しました（東京地裁平成 19 年 1 月 30 日判決）。

「ペット飼育居住者は、ペット飼育が人間の生活、生存にとって極めて重要な意義のある存在として社会一般に認められている現在において、本件規則が抽象的なおそれの存在だけで一律にペット飼育を禁止するものだとすると、合理性を欠き、居住者の人格権及び所有権を過度に侵害し、違憲・違法である旨主張する。

しかしながら、区分所有関係は、物理的には一棟の建物を区分した多数の専有部分について所有権が成立することを認めたものであるから、各区分所有者は、建物の管理又は使用に関し区分所有者の共同の利益に反する行為をしてはならないこととされ（区分所有法第 6 条）、建物の管理又は使用に関する区分所有者相

互間の事項は、規約で定めることが認められている（同法第 30 条第 1 項）。その意味において、マンションの区分所有者であるペット飼育居住者の権利は、団体的な制約を受けるものである。そして、本件マンションにおいては、一律にペットの飼育を禁止することを望む区分所有者が多数である以上、動物禁止条項に違反して犬又は猫の飼育を続けることは共同の利益に反する行為といわざるを得ず、犬又は猫の飼育を禁止されることをもって、人格権又は所有権の過度の侵害ということとはできない。

また、ペット飼育居住者は、管理規約の定めについて、入居時にはそれほど厳格なものとは考えられていなかったから、管理規約の解釈に当たっては、入居者の当初の予測を超えた不利益を及ぼさないよう限定的に解釈するべきであるとも主張する。

しかしながら、動物の飼育を認めるか否かという問題については、定時総会において繰り返し審議が行われ、いずれの総会においても消極意見が多数を占めたことが認められるのであり、また、管理組合が、ペット飼育居住者に対し、排除猶予期間を与え、既存の動物の飼主の利益に対して配慮していたことに照らすと、管理規約を限定的に解する理由はないというべきである」

ペットは生活に潤いを与えるという利点があり、好ましく感じる人々にとっては家族同然です。他方、好ましく感じない人々にとっては、音、臭いなど、平穏で安全な生活を妨害する迷惑な存在にすぎません。またペットには衛生上の問題点もあります。ペットを好ましく感じるかどうかは、個人の感性に根ざすものであって本来的には相容れない対立です。しかし、ひとつの建物の中で共同生活を営む以上は、ルールを作って共同生活の拠り所とする必要があります。ペットを禁止する管理規約に効力があることは確定した判例法理であり、マンションに居住する以上は、定められたルールに従わなければなりません。

明海大学企業推薦特別入学制度

1. 趣 旨

明海大学不動産学部企業推薦特別入学試験制度は、明海大学が目指す「社会に開かれた大学」の趣旨により、社会の要請とりわけ不動産関連業界の人材育成・後継者育成に向けて、各業界団体からの推薦をもとに独自に選抜する特別な入学試験です。

2. 出願資格

- (1) 明海大学を第一志望とし、次の①から③のいずれかに該当する資格を有し、かつ、(2)の要件を満たす者
- ①高等学校又は中等教育学校を卒業した者及び2009（平成21）年3月卒業見込みの者
 - ②通常の課程による12年の学校教育を修了した者及び2009（平成21）年3月修了見込みの者
 - ③学校教育法施行規則第69条の規定により、高等学校を卒業した者と同等以上の学力があると認められる者及び2009（平成21）年3月31日までにこれに該当する見込みの者
- (2) 明海大学と委託協定を結んだ本会から推薦を受けた者で、本会の提示する条件を満たす者
- ※上記(1)－③に該当される場合は、出願開始2週間前までに明海大学浦安キャンパス入試事務室までご連絡ください。

○社団法人全日本不動産協会〔全日〕の提示する条件

条件：全日に所属する企業に勤務している者、又は明海大学卒業後に会員企業等への就職を希望する者

3. 募集人員・入学試験日程等

(1) 入学試験日程等

日程	学部	募集人員	願書受付期間	試験日	試験会場	合格発表日時 合格発表場所	入学手続期間
A 日程	不動産	35人	10月31日(金)～ 11月7日(金) 全日に郵送必着	11月15日(土)	浦安 キャンパス	11月20日(木) 13:00～17:00 浦安キャンパス	11月21日(金)～ 11月28日(金)
B 日程			平成21年2月2日(月)～ 2月6日(金) 全日に郵送必着	平成21年 2月15日(日)		平成21年2月19日(木) 13:00～17:00 浦安キャンパス	平成21年2月20日(金)～ 2月27日(金)

※募集人員は、A日程及びB日程の合計数です。

(2) 試験科目・試験時間割等

試験科目	集合時間	試験時間割
面接	9:30	10:00～
		面接（日本語短文朗読を含む）

※上記試験科目のほか、出願申請書についても評価し、すべての審査結果を総合的に判定して合格を決定します。

4. 出願書類の取り寄せ

出願書類の取り寄せを希望する志願者は、郵送先・氏名・電話番号を明記の上、官製葉書にて申し込んでください。申込受付後、宅配便（着払）で郵送します。なお、宅配便代は、志願者の負担となります。（申込後、7日以内に書類が届かない場合はお問い合わせください。）

申込先 社団法人全日本不動産協会（全日）

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3番30号 全日会館3階 TEL 03-3263-7030（代）

※本入学制度の詳細及び注意事項等は、出願書類と同送される試験要項をご参照下さい。

地方本部の
動き

愛媛県本部

全日愛媛県本部会館

年内完成に向け起工式を挙行

全日愛媛県本部の長年の祈願である県本部会館建設が、いよいよ実現に向けスタートが切られました。この度、松山市の建築確認を得て、去る7月8日（吉日）に会館新築工事の無事、安全を祈願して、県本部役員をはじめ施工関係者により起工式が挙行されました。式では、地元桑原八幡神社の神官による地鎮祭の神事が執行され、祭主の古川 實本部長が鍬入れの儀を執り行いました。



全日本不動産協会愛媛県本部ビル
新築工事（完成イメージ写真）



県本部会館「起工式」の様子



古川本部長による鍬入れの儀



出席役員等による記念撮影

新会館の移転先は、現在の県本部事務所から程近い、松山市小坂2丁目の旧国道11号線（現県道 松山・川内線）と新設の市道（中村・桑原線）が交差する角地で、極めて立地に優れた場所にあり、敷地面積は70坪。新県本部ビルは3階建て、1階が駐車場、2階が事務所（県本部事務局）、3階は会議室となっており、今秋の完成を目指してこれから建築工事が進められます。

愛媛県本部では、新たな会館を拠点として、今後より一層の会員支援と一般消費者サービス向上に取り組み、これを契機として組織のイメージアップを図り、協会の社会的地位向上に努めることを通じて、更なる組織強化・発展と会員増強を実現することを、本年度の総会で満場一致で決議したところです。特に3階会議室は、一般消費者向けの無料相談会や、会員だけでなく一般消費者も対象に、定期的関心事をテーマにした各種講習会やパソコン講習等を開催するなどして、本年12月から発足する新たな認定公益法人制度の趣旨に合致した、幅広い組織活動を展開するための拠点として、大いに活用する方針です。

このように、年内完成予定の新たな会館に対し、全日愛媛県本部の拠点として、内外からの期待が大きく膨らんでいます。

宮城県本部

広がる青年部活動

青年部会長 小林 英樹

「全日宮城青年部会」は、平成5年7月に、県本部の事業に対する理解を深め、協会との相互扶助のルールを確立し、協会発展への寄与とともに会員の経済・金融・経営全般に対する情報交換及び経営者としての資質と経済的・社会的地位の向上を目的として設立され、現在は37名の会員がその趣旨に基づき活動を行っております。

主な活動としては、法定研修会では取り上げにくい科目や会員へのアンケートをもとに、旬の「知りたい!」テーマを課題として取り上げ、公開座談会や研修会、情報交換会、本業以外では講師を迎えての自己啓発セミナー等を年間数回にわたり開催しております。



隣県で発足した青年部との親睦交流（北海道・東北青年部連絡協議会）も年1回行っており、その関係強化の過程で、県を超えての共同仲介の実績が出るなど、活動範囲も広がってきております。

8月には、東北の夏を彩る祭りの一つ「仙台七夕まつり」が開催されます。仙台市内中心部で開催される祭りを前に、きれいな街仙台、安全で安心な街仙台を目指し、市民・事業者及び関係行政機関が相互に連携・協力して行う「環境美化活動」は、当青年部会が参加する毎年恒例のボランティア活動です。

青年部会員はもとより、一般会員の参加も年々増えており、おそろいの「全日ハッピー」を着て市民との交流を行いながら、ゴミ拾いやビラはがし、落書き消しに汗を流しております。その成果の一つとして、行政へ寄せられる苦情（近隣の方からの廃屋、雑草の処理等に関するもの）に対して、所有者から不動産業者の紹介が求められるケースにおいては、県本部が協力することになるなど、良いPRの場にもなっているようです。

昨年には、当青年部会が発起人となり、宮城県土地家屋調査士青年会や宮城県青年司法書士会等と任意団体を設立しました。初めての合同研修会には80名超が参加し、開催後には各団体から今後の活動への期待の声が多く寄せられました。合同研修会やレクリエーション事業を通じ、会員のみならず異業種との交流の輪も広がっております。

一 社会保険庁からのお知らせ

「ねんきん特別便」

年金記録の確認にご協力ください。

▶▶ 現役加入者の皆様へ

○ 緑色の封筒でお届けします。

本年6月から10月までの間に、すべての現役加入者の方々に「ねんきん特別便」をお届けします。

- ・自営業、専業主婦、学生などの方には、直接ご本人の住所へ
- ・会社勤めの方には、お勤めの会社を通じて（会社のご協力が得られた場合）又は直接ご本人の住所へ

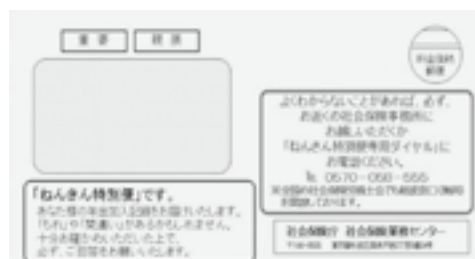
○ 年金記録のご確認をお願いします。

- ・年金記録に「もれ」や「間違い」がないか十分にご確認をお願いします。
- ・「もれ」や「間違い」がある場合も、ない場合も、必ずご回答くださいますようお願いいたします。

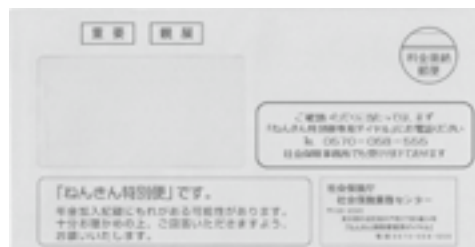
※ 3月までに青色の封筒で「ねんきん特別便」が届いた方は、
年金記録にもれがある可能性が高い方です。

- ・まだ回答をいただいていない方がいらっしゃいますので、ご注意ください。
- ・まず、「ねんきん特別便専用ダイヤル」にお電話ください。
- ・結びつく可能性のある記録についての具体的な情報を提供します。

▼ 6月から10月の緑色の封筒



▼ 3月までの青色の封筒



○ 平成8年以前に旧姓で年金に加入していた方はご注意願います。

結婚等により氏名を変更されている方の記録が、いわゆる持ち主不明であった「5.000万件」の記録の中に多数存在することが見込まれています。これらの年金記録は、皆様からのお申出により、速やかに記録に結びつけることができますので、ご協力をお願いします。

○ 住所変更の手続きをお願いします。

「ねんきん特別便」を確実にお届けするためには、正しい住所の届出が必要です。住所異動の際は、変更の手続きを忘れずをお願いします。

○ まわりの方にも呼びかけてください。

ご家族の方などに「ねんきん特別便」が届いたら、過去の職歴についてと一緒に記憶をたどってみるなど、多くの方からご回答をいただけるよう、ご協力をお願いします。（ご家族でも、お一人お一人に届く時期は異なります。）

▶▶ ご質問・お問い合わせは

○ 「ねんきん特別便専用ダイヤル」

月～金曜日：午前9時～午後8時 ※左記以外の受付日時については、社会保険庁HP
第2土曜日：午前9時～午後5時 (<http://www.sia.go.jp/>) でご案内しております。



0570-058-555

※ IP 電話・PHSからは「03-6700-1144」にお電話ください。

※ 一般の年金相談は、「ねんきんダイヤル」0570-05-1165 まで。

または、

○ お近くの社会保険事務所・年金相談センター

- ※ 都道府県社会保険労務士会でも無料相談を行っています。
- ※ 詳しくは、HP (<http://www.sia.go.jp/>) まで。

◆保証だより◆

1. 弁済業務保証金の還付
(平成 20 年 7 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 8 に基づき、弁済業務保証金の還付手続を東京法務局に行い、還付額を当該認証申出者に返還した。

還付日	件数	還付額(円)
7月 3日	4件	5,948,000
7月24日	5件	7,118,799

2. 弁済業務保証金の取戻し
(平成 20 年 7 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 11 に基づき、退会等の事由により社員の地位を失った者に対する弁済業務保証金返還のため取戻し手続を東京法務局に行った。

取戻日	件数	取戻額(円)
7月11日	69件	38,400,000
7月25日	64件	37,500,000

3. 弁済業務保証金取戻し公告
(平成 20 年 7 月)

宅地建物取引業法第 64 条の 11 に基づき、弁済業務保証金取戻し公告を行った。

官報掲載日	掲載ナンバー	件数
7月 10日	号外 151 号	48 件
7月 25日	号外 162 号	99 件

平成20年度 第3回弁済委員会審査結果

平成 20 年 6 月 25 日
社団法人 不動産保証協会

※印は、再審査案件である。

整理番号	本 部 名	会 員 名	代 表 者	申出債権額 (単位：円)	弁済限度額 (単位：円)	認証 可否	弁済決定額 (単位：円)	備 考
※ 20-6	神奈川県	株光商事不動産	山路 真人	8,000,000	10,000,000	認 証	5,060,000	申出人から担保として預った土地を会員業者が、申出人の承諾なく無断で処分したとして損害賠償責任を問われた事案
20-14	大阪府	株イーライフ コーポレーション	平山 六夫	1,000,000	10,000,000	認 証	1,000,000	会員業者を通じて土地を購入するために申出人が支払った手付金につき、同土地に第三者による差押え登記が付着し、同会員が破産するなどしたため、申出人が同会員の返還を求めた事案
20-15	東京都	株プロシード	布施 盛重	2,500,000	10,000,000	認 証	2,500,000	媒介会員営業担当者により偽造された手付金の代金受領権限書類を信用し、申出人法人が支払った手付金につき、当該契約の白紙解約により返還を求めた事案
20-16				39,261,808		認 証	7,500,000	売主会員業者から土地を購入するため申出人が支払った手付金につき、同会員業者が契約特約条項の履行ができないため、同会員の返還を求めた事案
20-17				586,375		認 証	361,475	賃貸マンションの入居申込みキャンセルにより、申出人が媒介会員業者に預けた預託金（入居時費用）の返還を求めた事案
20-18	富山県	株トーカン	上関 英二	480,000	15,000,000	認 証	480,000	申出人が土地の購入にあたり、売主会員業者に支払った手付金につき、同会員の倒産により契約が履行できなくなったため、同会員の返還を求めた事案
合 計							16,901,475	

審 査 結 果	件 数	金 額
認 証	5 社 6 件	16,901,475 円
条件付認証 保留・再審査	1 社 1 件	

住宅瑕疵担保履行法にかかる事業者向け講習会のご案内

建設業者、宅地建物取引業者の皆様へ住宅瑕疵担保履行法の概要をご理解いただくために、(財)住宅リフォーム・紛争処理支援センター(注)及び各地域の住宅・建築関係業界団体等で構成する「都道府県住宅・建築関係事業者支援協議会」が、国庫補助事業として講習会を開催していますので、この機会をご活用ください(受講は無料です)。

講習会の内容、開催予定、お申込み方法等につきましては、下記のホームページ等をご参照していただきますようお願いいたします。

(注)国土交通大臣の許可を得て設立された公益法人で、「住宅性能表示制度」に基づく評価住宅や「住宅瑕疵担保履行法」に基づく保険付き住宅に関するトラブルの速やかな処理のバックアップ等を担う機関です。

●講習会の開催予定等についてはこちらへ

○「住宅・建築関係事業者技術力向上支援講習会」情報提供サイト
<http://www.koushuukai.jp>

講習会の日程確認、申込み用紙のダウンロード等ができます。

本講習会のほか、(財)日本住宅・木材技術センター、(財)建築環境・省エネルギー機構、(財)日本建築防災協会、(社)日本住宅協会の主催する各種講習会の情報が掲載されています。

○講習会日程等についての電話での問い合わせ

TEL 042-628-9253

(受付：10:00～17:00 土、日、休日を除く)

- ・講習会の主催者である(財)住宅リフォーム・紛争処理支援センターより申込み受付業務を受託した民間事業者の窓口となります。
- ・電話が混み合う場合があります。ご了承ください。

地方 本部活動

北海道本部

- 7/3 (木)・不動産苦情処理・取引相談委員会
- 7/14 (月)・法定義務研修会 [他18(金)]
- 7/15 (火)・全国不動産会議北海道大会正副委員長会議
- 7/16 (水)・全国不動産会議北海道大会実行委員会
- 7/17 (木)・広報委員会
- 7/23 (水)・合同理事会
- 7/24 (木)・地区部会研修会

青森県本部

- 7/1 (火)・支部市民相談 [他17(木)、22(火)、24(木)]
- 7/8 (火)・公取調査委員会
- 7/16 (水)・支部苦情相談
- 7/18 (金)・支部合同研修会
- 7/24 (木)・支部研修会

岩手県本部

- 7/3 (木)・理事会
- 7/7 (月)・県営住宅管理者選定委員会 [他29(火)]
- 7/10 (木)・無料相談
- 7/31 (木)・法定研修会

宮城県本部

- 7/2 (水)・無料相談 [他9(水)、16(水)、23(水)、30(水)]
- 7/3 (木)・流通・マルチ合同委員会
- 7/10 (木)・入会審査委員会
- 7/15 (火)・取引相談委員会
- ・法定研修会
- 7/17 (木)・広報委員会
- 7/18 (金)・財務委員会
- 7/24 (木)・組織委員会
- ・初心者対象パソコン研修会
- 7/29 (火)・理事会
- ・青年部ボランティア活動
- ・網紀委員会
- ・不動産無料相談員意見交換会

秋田県本部

- 7/1 (火)・苦情処理委員会
- 7/16 (水)・県定住促進協議会
- 7/18 (金)・従業者法定研修会

山形県本部

- 7/10 (木)・法令講習会
- 7/11 (金)・財務委員会
- 7/17 (木)・定住・交流相談に係る不動産物件の情報提供に関する協定の締結
- 7/23 (水)・理事会
- 7/29 (火)・入会審査会

福島県本部

- 7/3 (木)・組織委員会
- 7/4 (金)・総務委員会
- 7/25 (金)・入会審査委員会 [他29(火)]

茨城県本部

- 7/14 (月)・入会審査会

- ・入会説明会
- 7/15 (火)・県庁・警察表敬訪問
- 7/24 (木)・取引相談

栃木県本部

- 7/1 (火)・理事会 [他29(火)]
- 7/2 (水)・入会調査 [他16(水)]
- ・流通委員会
- 7/3 (木)・総務委員会 [他16(水)、25(金)]
- 7/9 (水)・研修会
- 7/15 (火)・無料相談
- 7/22 (火)・財務委員会
- 7/23 (水)・流通研修旅行

群馬県本部

- 7/9 (水)・無料相談 [他23(水)]
- 7/11 (金)・入会説明会 [他18(金)]
- 7/17 (木)・相談員意見交換会・勉強会
- ・資格審査委員会
- ・網紀委員会
- 7/18 (金)・支部役員会

埼玉県本部

- 7/2 (水)・流通推進委員会
- 7/17 (木)・取引相談委員会
- 7/24 (木)・支部取引主任者講習会
- 7/30 (水)・支部法定研修会

千葉県本部

- 7/1 (火)・取引相談委員会
- 7/3 (木)・通常理事会
- ・広報委員会
- 7/11 (金)・入会審査委員会 [他25(金)]
- 7/14 (月)・入会説明会 [他22(火)]
- 7/16 (水)・チャリティゴルフコンペ
- 7/17 (木)・法定講習委員会
- 7/23 (水)・税務相談会
- 7/25 (金)・法定研修会
- 7/28 (月)・無料相談
- 7/29 (火)・総務委員会
- ・常務理事会
- 7/30 (水)・法定講習会

東京都本部

- 7/1 (火)・入会資格審査委員会 [他14(月)、22(火)]
- ・幹部会 [他23(水)]
- 7/2 (水)・法律相談 [他9(水)、16(水)、23(水)]
- 7/3 (木)・取引相談委員会聴聞会全体会
- 7/4 (金)・広報・相談委員会 [他24(木)]
- ・街頭相談本部・支部合同説明会
- 7/7 (月)・宅建連絡協議会
- ・全日東京アカデミー運営委員会
- 7/8 (火)・組織委員会 [他14(月)、25(金)]
- ・教育研修委員会
- ・流通推進委員会
- 7/9 (水)・取引主任者法定講習会 [他23(水)]
- 7/10 (木)・入会説明会 [他24(木)、30(水)]
- ・取引相談委員会聴聞会 [他18(金)、24(木)、31(木)]
- ・世界不動産サミット説明会
- 7/11 (金)・全日東京アカデミー「大規模災害」セミナー
- 7/16 (水)・ゴルフ大会
- 7/18 (金)・自主規制委員会
- 7/22 (火)・支部調査員説明会
- ・入会等に関する意見交換会
- 7/25 (金)・全日共済会作業部会

神奈川県本部

- 7/4 (金)・網紀委員会
- 7/10 (木)・総務委員会
- 7/15 (火)・理事会
- 7/23 (水)・取引主任者法定講習会
- 7/24 (木)・一般業者講習会
- 7/25 (金)・会員研修会
- 7/29 (火)・広報委員会

山梨県本部

- 7/3 (木)・業態調査
- 7/4 (金)・取引相談委員会 [他18(金)]
- 7/10 (木)・理事会
- ・会員親睦会
- ・入会資格審査委員会
- 7/11 (金)・入会説明会
- 7/16 (水)・流通推進委員会
- 7/19 (土)・山梨ライフ (無料相談会) [他20(日)]
- 7/23 (水)・教育・総務・財務委員会
- 7/29 (火)・パソコン研修

新潟県本部

- 7/7 (月)・研修・組織合同委員会
- 7/9 (水)・事務所調査 [他23(水)]
- 7/18 (金)・入会説明会

富山県本部

- 7/2 (水)・役員会
- 7/14 (月)・研修・企画合同委員会
- 7/15 (火)・支部総会
- 7/24 (木)・資格審査委員会
- 7/25 (金)・ミニ研修会
- 7/29 (火)・公益法人会計説明会

長野県本部

- 7/2 (水)・松本暮らしセミナー打合せ会議
- 7/9 (水)・取引相談委員会
- ・支部役員会
- 7/16 (水)・組織・広報委員会
- 7/25 (金)・流通推進委員会

石川県本部

- 7/3 (木)・入会審査会
- 7/24 (木)・資格審査委員会
- ・理事会

福井県本部

- 7/3 (木)・広報流通・教育研修委員会 [他31(木)]
- ・組織委員会
- ・法定研修会
- 7/11 (金)・新公益法人会計制度に関する説明会
- 7/14 (月)・取引相談・苦情処理委員会
- 7/18 (金)・委員長会議
- 7/22 (火)・理事会

岐阜県本部

- 7/7 (月)・研修会
- ・定例役員会

静岡県本部

- 7/2 (水)・無料相談 [他3(木)、9(水)、15(火)、23(水)]
- 7/16 (水)・会員倫理委員会
- ・MVC運営委員会
- 7/18 (金)・正副本部長会
- 7/23 (水)・研修会 [他25(金)、28(月)]

愛知県本部

- 7／1 (火)・総務・財務合同委員会
- 7／2 (水)・理事会
- 7／7 (月)・県本部移転準備委員会〔他14(月)〕
 - ・新入会オリエンテーション
- 7／11 (金)・取引相談委員会
- 7／16 (水)・理事会
 - ・一般研修会
- 7／28 (月)・資格審査委員会
- 7／29 (火)・特別委員会

三重県本部

- 7／2 (水)・組織資格審査委員会
 - ・教育研修委員会
 - ・合同理事会
- 7／3 (木)・取引・苦情処理委員会〔他9(水)、24(木)〕
- 7／16 (水)・苦情案件調査

滋賀県本部

- 7／9 (水)・湖国すまい・まちづくり推進協議会研修部会
- 7／10 (木)・部落解放研究実行委員会
- 7／15 (火)・部落解放同盟学習会
- 7／17 (木)・流通情報委員会〔他18(金)〕
 - ・「長期使用製品安全点検・表示制度」説明会
- 7／28 (月)・入会審査会

京都府本部

- 7／1 (火)・広報委員会
 - ・無料相談〔他15(火)〕
- 7／8 (火)・入会審査会〔他22(火)〕
 - ・認証上申委員会
 - ・運営会議
 - ・府宅協との懇談会
- 7／16 (水)・祇園祭 団扇配り
- 7／18 (金)・新入会員研修会
- 7／23 (水)・パソコン研修会
- 7／24 (木)・自主規制委員会

大阪府本部

- 7／2 (水)・取引相談委員会〔他9(水)、16(水)、23(水)〕
 - ・無料相談〔他16(水)〕
- 7／3 (木)・綱紀委員会
- 7／4 (金)・運営会議〔他11(金)〕
- 7／7 (月)・総務委員会
- 7／8 (火)・法務委員会
- 7／9 (水)・取引相談委員会合同会議
- 7／10 (木)・本部支部合同求償委員会
- 7／14 (月)・入会申込締切
- 7／17 (木)・入会書類審査会
- 7／22 (火)・入会希望者研修会
- 7／25 (金)・理事会
- 7／28 (月)・会員支援委員会
 - ・会員支援勉強会
- 7／29 (火)・入会者実務研修会
- 7／30 (水)・認証上申審査会

兵庫県本部

- 7／2 (水)・パソコン講習会〔他9(水)、10(木)、17(木)、23(水)〕
 - ・宅建講座〔他3(木)、7(月)、10(木)、14(月)、16(水)、17(木)、22(火)、23(水)、24(木)、25(金)、28(月)、30(水)、31(木)〕

- 7／7 (月)・総務委員会
 - ・ユースネット倶楽部委員会
- 7／15 (火)・ユースネット倶楽部ボウリング大会
- 7／18 (金)・入会審査委員会
 - ・本部長・副本部長・委員長連絡会議
 - ・合同理事会
- 7／24 (木)・法定研修会〔他31(木)〕
- 7／30 (水)・入会者実務研修会

奈良県本部

- 7／3 (木)・法定義務研修会
- 7／4 (金)・理事会
- 7／10 (木)・無料相談〔他24(木)〕
- 7／18 (金)・県庁オープンセミナー
- 7／23 (水)・婦人部日帰り研修旅行

和歌山県本部

- 7／3 (木)・県取引連絡会議
- 7／4 (金)・理事会
- 7／8 (火)・住宅建築関連事業者支援連絡会議
- 7／17 (木)・法定研修会

鳥取県本部

- 7／3 (木)・理事会
- 7／30 (水)・法定研修会

島根県本部

- 7／2 (水)・無料相談
- 7／4 (金)・総務広報委員会〔他18(金)〕
- 7／23 (水)・会報発行
- 7／24 (水)・入会審査委員会
 - ・夏季特別研修会

岡山県本部

- 7／8 (火)・取引相談
- 7／29 (火)・常務会・理事会
- 7／31 (木)・取引主任者法定講習会

広島県本部

- 7／4 (金)・総務委員会
- 7／7 (月)・流通委員会
 - ・広報組織委員会
- 7／8 (火)・地区ゼネット講習会
- 7／9 (水)・無料相談
- 7／17 (木)・定例理事会
- 7／30 (水)・審査委員会正副委員長会議

山口県本部

- 7／8 (火)・財務委員会
- 7／15 (火)・取引相談・苦情処理委員会
 - ・パソコン講習・業務相談
- 7／24 (木)・組織広報委員会

徳島県本部

- 7／2 (水)・無料相談〔他10(木)、16(水)、25(金)、29(火)〕
- 7／15 (火)・正・副本部長会議
- 7／28 (月)・財務委員会
- 7／30 (水)・理事会

香川県本部

- 7／7 (月)・弁済委員会研修会
 - ・無料相談
- 7／31 (木)・法定研修会

愛媛県本部

- 7／2 (水)・会館用地受渡し

- 7／3 (木)・取引相談委員会
 - ・入会審査委員会〔他7(月)、14(月)、17(木)〕
- 7／8 (火)・県本部会館建設起工式
- 7／15 (火)・監査会
- 7／18 (金)・法定研修会
- 7／25 (金)・合同理事会
- 7／29 (火)・狭あい道路拡幅整備事業説明会

高知県本部

- 7／9 (水)・無料相談〔他23(水)〕
- 7／15 (火)・不動産広告審査会
- 7／18 (金)・法定研修会

福岡県本部

- 7／2 (水)・流通委員会
 - ・事業委員会
- 7／4 (金)・事務局会議
- 7／7 (月)・規約・帳票委員会
- 7／8 (火)・組織委員会
- 7／17 (木)・常務理事会
 - ・理事会
- 7／18 (金)・女性の会発足式
- 7／22 (火)・入会審査委員会
 - ・規約・綱紀・取引相談委員会
- 7／24 (木)・研修委員会
- 7／30 (水)・取引相談委員会

佐賀県本部

- 7／11 (金)・無料相談
- 7／17 (木)・総務委員会
- 7／25 (金)・財務委員会

長崎県本部

- 7／9 (水)・理事会
- 7／23 (水)・入会審査委員会

熊本県本部

- 7／2 (水)・理事会
 - ・無料相談〔他20(日)〕
- 7／17 (木)・理事会

大分県本部

- 7／8 (火)・無料相談
- 7／23 (水)・研修企画委員会

宮崎県本部

- 7／1 (火)・新入会員現地調査
- 7／3 (木)・ゆとりある住生活推進協議会幹事会
- 7／17 (木)・ゆとりある住生活推進協議会総会
- 7／30 (水)・理事会

鹿児島県本部

- 7／11 (金)・新入会員事務所調査
- 7／15 (火)・理事会
- 7／25 (金)・取引相談委員会

沖縄県本部

- 7／9 (水)・ウェブサイト講習会〔他17(木)、29(火)〕
- 7／24 (木)・法定研修会



平成20年7月新入会者名簿



都道府県	市区町村	商号名称	都道府県	市区町村	商号名称
北海道	函館市	シンフォニー北海道販売(株)	東京都	渋谷区	(株)クロオビ
	札幌市	(株)AND		港区	アイ・エス・シー・ジー(株)
	札幌市	(株)ベルコーポレーション		新宿区	(株)D&Cアセット
	札幌市	メグロオフィス(株)		中央区	(株)ゴールドパートナーズ
宮城県	函館市	(株)本田不動産	神奈川県	新宿区	(株)ユニゾン
	仙台市	(株)LKI		渋谷区	(株)エスケイグローバル
山形県	栗原市	(株)小野良建設		品川区	(株)ジェントリーブルーエージェント
	山形市	(有)TMC		品川区	(株)グラントエージェント
福島県	郡山市	(株)メガフィールズ	山梨県	品川区	(株)グラウヴェン
茨城県	土浦市	(株)クオーレ		渋谷区	(株)エムプラス
	稲敷市	(株)ロビ		中央区	(株)ファーストレジデンシャル(株)
群馬県	石岡市	潮田事務所		江東区	(株)ハートランドホーム
	太田市	アクセント企画	東京都	大田区	(株)アユニクス
埼玉県	太田市	グローバルインベストメント(株)		小金井市	(有)グラナートハウス
	北葛飾郡	エステーホーム(株)		横浜市	(株)テイルウィンド
	さいたま市	(株)Bridge Life		相模原市	(株)アール・エコ
千葉県	南埼玉郡	(有)宮代企画サービス	新潟県	横浜市	(株)マックライフ
	飯能市	(有)喜八郎商会		藤沢市	(株)エリアプラザ
	さいたま市	(株)ジェイシティ		相模原市	(株)グローイング・ホーム
	ふじみ野市	(株)エステート・JAPAN	石川県	横浜市	(株)ゴールドウィンコーポレーション
東京都	さいたま市	(株)ジー・エム・プランニング		横浜市	(株)青空不動産
	越谷市	(株)菊地工務店		相模原市	(株)HSJ
	さいたま市	(有)二興ハウジング	長野県	甲府市	甲府あさひ不動産
東京都	入間市	(株)アクシアホーム		荊崎市	PHメンテナンス(株)
	千葉市	千葉住宅建設協同組合	静岡県	新潟市	アールライフデザイン
	柏市	(株)MSJ		長岡市	小原不動産コンサルタント
	流山市	(株)フルマークス	愛知県	鳳珠郡	(株)清水建商
東京都	香取市	H&A(株)		金沢市	グリーン宅建
	富里市	(株)御殿工業	三重県	上田市	セントラル開発
	鎌ヶ谷市	(株)トータル・ウィン		瑞浪市	(株)城蔵屋
	白井市	住宅流通(株)	京都府	静岡市	(株)O'sプランニング
東京都	世田谷区	(株)コレスケイト		静岡市	(株)エコハウジング
	千代田区	グレア・フィールド(株)	大阪府	小牧市	(株)SAKAEYA
	渋谷区	(株)ユーライフ		名古屋市	オフィスサンビーム
	港区	(株)セリエス	兵庫県	清須市	(株)GNP
東京都	江東区	(株)NCM		名古屋市	(株)東海建設クラフト
	渋谷区	(株)TAKUMIコーポレーション	奈良県	名張市	(有)K・C・B
	世田谷区	(株)ハウスプレビュー		京都市	(株)ラクトラスト
	北区	(株)マイア	広島県	宇治市	(株)アライバル
東京都	渋谷区	SiPHi(有)		宇治市	(株)京滋ハウジング
	立川市	しんび不動産	愛媛県	大阪市	村上住建
	杉並区	アクティーバ(株)		茨木市	(株)羽紫工業
	千代田区	ファーストキャピタル(株)	福岡県	大阪市	(株)Jアクセス
東京都	練馬区	(株)リヴウェル		寝屋川市	大日不動産
	千代田区	(株)アセットパートナーズ	佐賀県	箕面市	(株)UNITED J's
	足立区	(株)トキオプラスワン		大阪市	プロスパーライフ(株)
	港区	(株)アブリア	長崎県	大阪市	エムケイ開発
東京都	千代田区	ジェイハウス(株)		大阪市	(株)みやび土地建物
	港区	(株)ジャムス	大分県	大阪市	(株)エイアンドエヌ
	中央区	(株)シティエイト		大阪市	カンパニートラスト(株)
	小平市	(有)ノアソフト	鹿児島県	大阪市	(株)東洋サクシーディング
東京都	足立区	(株)アースランドビレッジ		大阪市	(株)日本グローウェル
	世田谷区	千兔(株)	宮崎県	高槻市	シュクセハウジング
	八王子市	アンジェルコーポレーション(株)		吹田市	ハウジングサポート
	大田区	(有)フォレストアップ	熊本県	大阪市	(株)スマイルナビ不動産販売
東京都	江東区	フィットワン(株)		大阪市	(株)エル・エディション
	港区	(株)トラスト	徳島県	大阪市	First Home
	港区	(株)プライマリーキャピタル		西宮市	(株)プライムホーム
	新宿区	宝生産業(株)	愛知県	加古川市	(有)はなまる工房
東京都	板橋区	(有)ヤマジ		磯城郡	堀口不動産
	中央区	(有)インテリジェンスハウス	山口県	広島市	(株)リバーシティ
	豊島区	(株)東京不動産サービス		周南市	インターリスク(株)
	千代田区	リード・アズーロ(株)	福岡県	宇部市	アールネット不動産
東京都	文京区	(株)日本クリードコミュニティ		西条市	(株)ヤマト不動産
	文京区	(株)アブローチ・ライン	佐賀県	新居浜市	(株)ノースアメリカンホーム不動産センター
	新宿区	(株)サンノア・トラスト		福岡市	ア・タックホーム(株)
	渋谷区	ゴールドシティ(株)	長崎県	北九州市	(株)東洋アンドアソシエイツ
東京都	八王子市	八王子ハウジング(株)		飯塚市	(有)フクデン
	千代田区	国際財コン(株)	大分県	福岡市	(株)APO
	北区	祥龍(株)		糟屋郡	明興
	墨田区	(株)アエルホーム	鹿兒島県	福岡市	(株)オンリーワンススタジオ
東京都	品川区	(株)タートル		佐賀市	(株)ダイワ不動産
	中野区	(株)大田ハウス	沖縄県	五島市	北島産業(株)
	新宿区	(株)ワイ・イー・ティ		松浦市	信和建設(有)
	世田谷区	(株)TEAM・ISHIBASHI	宮崎県	中津市	グランアミーゴ(株)
東京都	新宿区	(株)平商社		延岡市	(株)加行建設
	港区	(株)ザップパートナーズ	鹿児島県	鹿屋市	だいちホーム
	港区	(株)ブレインユニット		北谷町	(株)ユナイテッドコーポレーション
	新宿区	(株)ジャフプラザ			

全日・保証合同			
■教育研修委員会 日時 平成 20 年 7 月 8 日 (火) 14 時 30 分～17 時 内容 1. 平成 20 年度事業計画 (案) 及び 予算 (案) に関する件 2. 第44 回全国不動産会議北海道 大会等に関する件 3. 初任従業者研修、信託受益権 の講習に関する件 4. 取引・苦情処理業務指導者研修 会に関する件		14 時～17 時 内容 会員除名申請に関する件	■不動産賃貸管理士資格制度特別委員会 日時 平成 20 年 7 月 22 日 (火) 13 時～14 時 45 分 内容 1. 全日資格取得者への研修に関する件 2. その他
		■会務運営会議 日時 平成 20 年 7 月 18 日 (金) 13 時～16 時 内容 1. 会務運営に関する件 2. その他	■法務税制委員会 日時 平成 20 年 7 月 23 日 (水) 15 時～17 時 内容 1. 平成 21 年度税制改正要望 (案) に関する件 2. その他
		■表彰選考委員会 日時 平成 20 年 7 月 18 日 (金) 16 時～ 内容 平成 21 年春の叙勲・褒章候補者 推薦に関する件	
■広報委員会 日時 平成 20 年 7 月 11 日 (金) 15 時～17 時 内容 1. 7 月号の結果報告に関する件 2. 8 月号の進捗状況に関する件 3. 9 月号の編集計画 (案) に関する件 4. ホームページの見直しに関する件 5. その他		(社) 不動産保証協会	
■綱紀委員会 日時 平成 20 年 7 月 17 日 (木)		(社) 全日本不動産協会	
		■全日住宅ローンアドバイザー推進特別委員会 日時 平成 20 年 7 月 1 日 (火) 16 時～17 時 内容 1. 養成講座開講に関する件 2. 倫理規定等に関する件 3. 登録証等に関する件 4. その他	■弁済委員会 日時 平成 20 年 7 月 23 日 (水) 12 時～17 時 内容 1. 認証案件審査に関する件 2. 訴訟係属案件に関する件

全日住宅ローンアドバイザー養成講座 東京・大阪・仙台で開催

当協会では、弁護士・大学教授並びに国土交通省等による外部有識者委員会を発足させ、その助言・提言を受けながら公益事業の一環として、全日住宅ローンアドバイザー養成講座がスタートしています。

去る7月に東京・大阪、8月に仙台で開催された養成講座には、知識の習得や今後のビジネス展開へのツールとしての資格取得を目指し、多数の会員の方が受講、当講座への関心の高さがうかがわれました。

昨今、一般消費者の住宅ローンへの関心は非常に高く、各金融機関も消費者のニーズに対応すべく様々なローン商品を提供しております。こうした状況において、消費者に対する住宅ローンアドバイザーの果たすべき役割、またその責務は大きいといえます。

当講座には、そうした消費者重視という時代の風潮を看過することのないよう、弁護士による倫理講習もカリキュラムに盛り込まれており、大変充実した講座になっております。

また、講習の最後に効果測定を実施し、所定の成績を修めた受講者には修了証書を発行するとともに、登録を希望する方には登録者証を発行しており、専用ホームページでタイムリーな情報を入手することが可能となります。



7月の事務局日誌



合同会議等

(社)全日本不動産協会

(社)不動産保証協会

1 火		1日(火)・全日住宅ローンアドバイザー 推進特別委員会	
2 水		2日(水)・賃貸不動産経営管理士移行 講習(大阪)	
3 木		3日(木)・4団体・4機構レインズシステム 検討委員会	3日(木)・第1216回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所65件、従たる事務所4件) 於 東京法務局
4 金		4日(金)・価格査定委員会	
5 土			
6 日			
7 月			
8 火	8日(火)	・教育研修委員会	
9 水			
10 木			10日(木)・第1217回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所17件、従たる事務所3件) 於 東京法務局
11 金	11日(金)	・広報委員会	
12 土		11日(金)・全日住宅ローンアドバイザー スタート記者会見	
13 日			
14 月			
15 火		15日(火)・全日住宅ローンアドバイザー 講習(東京)	
16 水		16日(水)・全日住宅ローンアドバイザー 講習(東京)	
17 木	17日(木)	・綱紀委員会	17日(木)・第1218回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所42件、従たる事務所6件) 於 東京法務局
18 金	18日(金)	・会務運営会議 ・表彰選考委員会	
19 土			
20 日			
21 月			
22 火		22日(火)・不動産賃貸管理士資格制度 特別委員会	
23 水		23日(水)・法務税制委員会 ・全日住宅ローンアドバイザー 講習(大阪)	23日(水)・弁済委員会
24 木		24日(木)・全日住宅ローンアドバイザー 講習(大阪)	
25 金			
26 土			
27 日		27日(日)・2008 全球不動産經紀高峰会 (~31日)	
28 月		28日(月)・定期借家推進協議会	
29 火			
30 水			
31 木			31日(木)・第1219回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所44件、従たる事務所11件) 於 東京法務局

公益社団法人制度改革と、保険業法改正に伴う経緯・対策

平成 18 年 4 月 1 日の改正保険業法施行に伴い、共済会・互助会の団体は保険業法上「特定保険業者」に該当し、保険業法に基づく規制の一部が適用となります。

全日共済会では、保険会社に委託している共済を除く自家共済の部分（78 歳以上）が、平成 23 年 4 月に 1,000 名を超えると試算されるため、平成 21 年度予算立案までに以後の対策を決定する必要があります。

	保険業法改正の内容	全日共済会の対策
平成 18 年 4 月	平成 18 年 4 月 1 日 ●改正保険業法施行 平成 18 年 9 月 30 日までに 対象者 1,000 人以上「特定保険業者」届出 対象者 1,000 人以下「少額短期保険業者」登録	左記の施行日現在、自家共済 794 名であったため適用除外（※ 1） （※ 1）平成 18 年 4 月 1 日以前から共済事業を営んでいる公益法人は適用除外（暫定措置）であった。
経過措置期間 ↓	○「少額短期保険業者」登録要件 ・資本金 1,000 万円以上の株式会社 ・責任準備金 1 億円 ・供託金 1,000 万円 ・保険計理人雇用・全会員より告知書提出等 （以上暫定措置）	平成 19 年 4 月 1 日 ●全日共済会規約の改正 ①保険会社給付年齢上限を 75 歳から 77 歳に引上げ ②自家共済の適用年齢を 78 歳以上の会員とする（※ 2） （理由：上記適用除外措置を継続するため） （※ 2）平成 19 年 11 月に保険会社給付（75 歳まで）を除く自家共済（76 歳以上）の部分が 1,000 名を超える見込みのため対象年齢を引き上げました。
平成 20 年 3 月 平成 20 年 4 月 ↓	施行 5 年以内に制度の見直し	保険業法に基づく「少額短期保険業者」の設立・登録は、平成 20 年 12 月に施行される公益法人制度改革関連法等の詳細を斟酌し、共済事業の存否を含めて検討することとした。
激変緩和措置期間 ↓	平成 25 年度 公益法人改革整備法により、適用除外部分並びに暫定措置についても、保険業法が全面適用となる。	
平成 26 年 3 月		

《現行保障先》

- | | | |
|------------|------------------|----------|
| ①保険会社委託部分 | 団体定期保険 1 年以内掛け捨て | 77 歳まで加入 |
| ②ラビット共済部分 | 上記保険に付随する特約契約 | 70 歳まで加入 |
| ③自家共済で給付部分 | 保険会社は引き受けない年齢 | 78 歳以上の方 |

安心と信頼のお手伝い！

◎ご存じですか？ ○手付金保証制度(1,000 万円)

◎ご利用になれていますか？ ○手付金等保管制度

手付金保証業務委員会・手付金等保管業務委員会では会員の皆さんに、両制度を身近にお役立て頂くための PR に努めております。

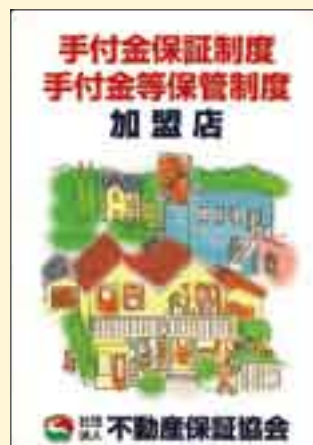
より安全な、不動産取引のために両制度をご利用ください。

▶なお、詳しくは協会のホームページまたはパンフレットをご覧ください。

<http://www.zennichi.or.jp>

（申し込み時に、所属地方本部にて審査を行います。）

このステッカーが目印です。
お客様も安心！



Monthly Column

中小の新戦略 ～マーケットはどう変わったか～

若年人口の減少によるマーケット縮小、進む大手寡占など中小不動産会社を取り巻く経営環境が厳しさを増している。将来の展望が描けず事業承継者を見付けることができない企業も多い。長年かけて築き上げた地元での信頼を生かしつつ、地域社会に貢献するにはどうしたらいいのか。中小不動産会社の新戦略を探る。

不動産業の原点といわれる賃貸と管理。その賃貸住宅市場が、世帯構成の変化によって新たな時代を迎えようとしている。その一つが、単身世帯や母子世帯など小家族世帯の増加による需要増大である。

全国ベースでは2010年からの10年間で、世帯数は5,028万から5,044万へと16万世帯しか増えない。ところが、そのうちの単身世帯は1,570万から1,733万へと163万世帯も増加する。首都圏では同機関に、全世帯数は37万しか増加しないが、単身世帯は52万世帯、親1人と子世帯が15万世帯増加する。

需要増大を背景に、もう一つの大きな注目点は管理の質的向上が求められることだ。従来、賃貸住宅に対する不満は部屋の狭さなどハード面に集中していた。しかし、単身世帯が増える今後は、ハード面よりもむしろ、そうした一人暮らしをサポートするための管理ノウハウ(ソフト)が重要になる。

しかも、一人暮らしは、若者だけでなく、高齢者、外国人、離婚世帯など多様化していく。様々なライフスタイルを持つ単

身又は小家族世帯が、快適に安心して暮らせるための支援こそ、今後の地域業者の役割となる。これからの賃貸市場は、時代にマッチしたサービス体制の整備こそビジネスチャンスとなる。

根本に戻ってみよう。賃貸客に対するサービスの原点とは何か。それは、いい賃貸住宅を、いいサービスで提供することだ。その二つの目標を同時に実現できる方法がある。仲介ではなく、自社でいい賃貸住宅を企画・開発し、仲介手数料なしで入居してもらうことである。

賃貸住宅市場は従来から個人オーナーの物件が中心だ。しかし賃貸経営の専門化が進んでいることを考えると、今後はプロである地元不動産会社自身が所有・経営する時代に移行していくのではないかと。貸主にとってではなく、借主にとって「いい賃貸住宅」とは何かを考える時代だ。

大手ハウスメーカーが供給する物件の管理受託や入居者あっせんだけに終始しては「業」としての高度化は望めないのではないか。

地域にとって不足している間取りタイプ、入居者が望む設備などに精通し、いい賃貸住宅の企画能力を持つのは入居者と常に接している地元業者だ。その強みを生かした業にすることができれば、賃貸業は地域産業としての創造性が生まれ、若い世代が魅力を感じる職場へと変貌していくはずだ。

フロー(新築供給)からストック(中古

流通)の時代を迎えた。昨年後半からの新築マンション不況は、その走りかもしれない。大手不動産会社やハウスメーカーは、その強力なブランド力を背景に、ストック市場でも顧客の囲い込み作戦を展開し始めた。仲介市場を主戦場とする中小不動産会社には、いまこそ独自の経営理念、仲介コンセプトが求められている。

インターネットの普及で、住宅ユーザーが不動産会社に求めるサービスの中心が大きく変わった。物件検索サイトや各社のホームページを開けば、物件情報を容易に仕入れることができる。そうした社会では、物件情報自体の価値は相対的に薄れ、物件情報の見方や留意点などを提供できるプロとしてのアドバイスこそが価値を持ち始める。

依頼された顧客の利益だけを考えるコンサルティングサービスだ。それは、売主・買主双方の利益調整を行い、成約を最優先する仲介とは本質的に異なる。大手不動産会社が両手志向を強めるなか、中小不動産会社の戦略としては買主側に立ったコンサル営業が有力となる。

関西方面のある仲介会社は、売主から手数料がもらえる物件では買主手数料はゼロとしている。さらに、買主が自己の負担でのホームインスペクション(建物診断)を希望しているにもかかわらず、売主が応じない物件は仲介を拒否している。仲介に際しての明確な経営理念といえるのではないかと。

(住宅新報 2008年8月19日号より)



発行所 社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館
TEL.03-3263-7030(代) FAX.03-3239-2198
http://www.zennichi.or.jp/ 会員の方は、会費に購読料が含まれています。 制作・(株)住宅新報社

社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館
TEL.03-3263-7055(代) FAX.03-3239-2159

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。